

EDITAL DE CONCORRÊNCIA Nº [•]/[•]

PROCESSO Nº [•]/[•]

ANEXO III

DIRETRIZES PARA ELABORAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

O objetivo deste Anexo é estabelecer as diretrizes para a elaboração da PROPOSTA COMERCIAL a ser entregue pela LICITANTE, nos termos do EDITAL.

A PROPOSTA COMERCIAL será composta de 2 (duas) partes, a saber:

- a) Carta de Apresentação da PROPOSTA COMERCIAL (MODELO A), que conterà a oferta do Fator K e das TARIFAS da LICITANTE;
- b) PLANO DE NEGÓCIOS da LICITANTE (MODELO B).

O correto preenchimento de todos os itens previstos neste Anexo é condição para a aceitação da PROPOSTA COMERCIAL, sendo desclassificada a LICITANTE que deixar de apresentar qualquer informação exigida no presente Anexo ou que apresentá-la de forma inadequada.

1. CARTA DE APRESENTAÇÃO DA PROPOSTA COMERCIAL

Para elaboração de sua PROPOSTA COMERCIAL, as LICITANTES deverão considerar todas as obrigações da CONCESSIONÁRIA previstas no CONTRATO, notadamente todos os investimentos e despesas que julguem necessários à prestação adequada dos SERVIÇOS e ao atendimento das metas e indicadores de qualidade e desempenho, durante toda a vigência da CONCESSÃO, tal como disposto no EDITAL e especificado na PROPOSTA TÉCNICA.

A PROPOSTA COMERCIAL será composta pela oferta do Fator K e das TARIFAS, conforme Carta de Apresentação da PROPOSTA COMERCIAL constante do MODELO A deste Anexo, devendo ser observadas as diretrizes abaixo:

- As TARIFAS mensais máximas permitidas por categoria são apresentadas abaixo:



- Para a cobrança da TARIFA deverá ser considerada a seguinte fórmula:

$$\text{TRS} = \text{TB} \times \text{PA} \times \text{FU} \times \text{FB}$$

Onde:

TRS = Tarifa de Resíduos Sólidos

TB = Tarifa Base

PA = Passadas mês

FU= Fator de Uso

FB = Fator Bairro

No tocante à cada um dos componentes constantes da fórmula acima, devem ser considerados pelas LICITANTES os seguintes multiplicadores a serem aplicados à Tarifa Base:

- (i) PA (quantidade de passadas/mês):
 - Frequência de coleta de 2x por semana: 9;



- Frequência de coleta de 3x por semana: 13;
- (ii) FU (a depender da categoria do USUÁRIO):
 - Residencial (até 50 litros/por passada): 1;
 - Pequeno Comercio e Igrejas (até 50 litros/por passada): 1;
 - Comercial (até 100 litros/por passada): 2;
 - Público (até 100 litros/por passada): 2;
 - Isentos: 0.
- (iii) FB (aplicável apenas para categoria residencial - a depender do bairro em que o USUÁRIO está localizado):
 - Bairros com até 95% da população recebendo até 3 salários mínimos de acordo com o IBGE, Censo 2010: 0,67;
 - Demais Bairros: 1,0.
- As LICITANTES devem discriminar seu Fator K, cujo valor máximo é de 1,000 (um inteiro e zero milésimos), a ser aplicado de forma linear sobre a Tarifa Base (TB) constante da estrutura tarifária acima;
- As LICITANTES deverão realizar as projeções em moeda constante (não considerar a inflação) e os valores deverão ser apresentados com duas casas decimais, sendo desprezadas as demais;
- As LICITANTES deverão considerar a obrigação de a CONCESSIONÁRIA conceder, durante toda a vigência da CONCESSÃO, os seguintes benefícios para a categoria residencial: (i) isenção das TARIFAS para 631 (seiscentos e trinta e um) USUÁRIOS e (ii) cobrança de tarifa social para 227 (duzentos e vinte e sete) USUÁRIOS;
- A PROPOSTA COMERCIAL deverá ser válida pelo prazo mínimo de 180 (cento e oitenta) dias, contado da DATA DE ENTREGA DOS ENVELOPES prevista no EDITAL, e não poderá ser alterada após sua apresentação;
- Cada LICITANTE deverá apresentar apenas uma PROPOSTA COMERCIAL;
- A PROPOSTA COMERCIAL deverá ser incondicional, irretratável e irrevogável.

2. DO PLANO DE NEGÓCIOS

Acompanhando a Carta de Apresentação da PROPOSTA COMERCIAL, deverá a LICITANTE apresentar seu PLANO DE NEGÓCIOS, destinado a demonstrar a viabilidade do Fator K e das TARIFAS ofertadas, contendo a projeção da LICITANTE em relação a todos os investimentos, tributos, taxas, contribuições, custos e despesas operacionais incidentes para a execução do objeto da CONCESSÃO, desconsiderando qualquer benefício fiscal.



Para a elaboração de seu PLANO DE NEGÓCIOS as LICITANTES deverão considerar ainda as seguintes diretrizes:

- A LICITANTE deverá realizar as projeções em moeda constante (não considerar a inflação) e os valores deverão ser apresentados com duas casas decimais, sendo desprezadas as demais;
- O PLANO DE NEGÓCIOS deverá ser apresentado em milhares de reais (R\$ 1.000) e todos os valores constantes deverão estar expressos na data-base do dia da DATA DE ENTREGA DOS ENVELOPES, inclusive a TARIFA;
- Os Quadros Q1 a Q3 constantes do MODELO B deverão ser preenchidos e formarão o PLANO DE NEGÓCIOS da LICITANTE;
- O PLANO DE NEGÓCIOS deverá ser apresentado impresso, com todas as folhas numeradas e rubricadas, em ordem sequencial crescente a partir de 1 (um). As planilhas financeiras incluídas no PLANO DE NEGÓCIOS deverão ser fornecidas em arquivos em meio magnético, gravados em arquivos padrão PDF (Adobe Acrobat) e em planilha eletrônica editável e compatível com o software Microsoft Excel, incluindo sua formulação matemática, vínculos e macros de forma aberta, passível de verificação, mediante a apresentação de todos os dados, fórmulas e cálculos realizados que resultaram no fluxo de caixa das projeções financeiras, para possibilitar a análise e a consistência dos cálculos;
- Ocorrendo divergência entre valores indicados nas planilhas impressas e aqueles constantes das planilhas em meio magnético, prevalecerão aqueles das planilhas impressas;
- A planilha deverá considerar todo o período de vigência da CONCESSÃO, ou seja, 30 (trinta) anos;
- As demonstrações financeiras deverão ser apresentadas em periodicidade mínima anual.



obrigações previstas no CONTRATO e para a prestação adequada dos SERVIÇOS, incluindo as metas e indicadores de qualidade e desempenho;

d) Na execução dos SERVIÇOS observará, rigorosamente, as especificações das normas brasileiras, bem como as recomendações e instruções do PODER CONCEDENTE, assumindo, desde já, a integral responsabilidade pela realização dos trabalhos em conformidade com as especificações e os padrões estipulados no EDITAL e no CONTRATO;

e) As TARIFAS aqui propostas possuem viabilidade e são suficientes à recuperação dos custos incorridos na prestação dos SERVIÇOS e à remuneração adequada aos encargos e riscos assumidos pela CONCESSIONÁRIA.

3. VALIDADE DA PROPOSTA

3.1. O prazo de validade da presente proposta é de 180 (cento e oitenta) dias contados da DATA DE ENTREGA DOS ENVELOPES.

3.2. Esta PROPOSTA COMERCIAL é irrevogável, irretratável e incondicional.

Atenciosamente,

[Assinatura do representante legal]

[Nome, telefone e e-mail]



EBT	-	-	-	-	-
(-) IR + CSLL	-	-	-	-	-
(-) IR / CSLL	-	-	-	-	-
(-) Adicional de IR	-	-	-	-	-
Lucro Líquido	-	-	-	-	-
% Margem Lucro	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%

Q3

Fluxo de Caixa do Projeto					
	Total	Ano 1	Ano 2	Ano ...	Ano 30
Atividades Operacionais	-	-	-	-	-
(+/-) EBT	-				
(+) Amortização e Depreciação	-				
(+/-) Variação de capital de giro	-				
(-) IR + CSLL	-				
Atividades de Investimento	-	-	-	-	-
Infraestrutura	-				
Veículos e Equipamentos	-				
Estudos de viabilidade	-				
(-) Venda de ativos depreciados	-				

Fluxo de Caixa do Projeto	-	-	-	-	-
Fluxo de Caixa do Projeto Acumulado	-	-			
Payback	-	-			
VPL dos resultados de caixa	-	-			
VPL acumulado	-	-			
Payback descontado	-	-			

Indicadores do projeto

TIR do Projeto (%)
VPL do Projeto (R\$)
Payback (anos)
Índice exposição máxima

[Nome, telefone e e-mail]

